

## 2024年度事業計画

昨年5月のコロナ感染症第5類移行で人流が大幅に改善し、原材料費をはじめとするコスト負担が残るなかでも流通業は2019年を超える勢いを見せており、今年は経済活動回復スピードがさらに増し、これまで以上に生産性の向上が求められる年になりそうです。

一方、35年ぶりの株高市況のなか人材人手不足・初任給等賃金見直し・働き方改革など、個別企業としての対応がむずかしい課題が山積しています。その克服のためにも業種を越えた会員企業同士の交流・情報交換や、商工会議所をはじめとする中小・中堅企業団体等と協働していくことが必要になってきています。

2024年度は、

**《日常力・平常力の再構築》「コロナ状況から脱却し本来の力を取り戻す。」**をテーマに

1. 経営TOPセミナー（5/27 長田麻衣氏 8/8 福永敬弘氏 10/21 室山哲也氏）
2. 店舗営業力(生産性)UP …………… 内外コミュニケーション力再構築
3. 新たなマーケット研究 …………… 次世代の消費者＝Z世代の研究
4. ブランド力棚卸し …………… 若手経営者との交流
5. デジタル化への対応 …………… 生成AI研究とSNS活用

を重点項目として取り組んでまいります。協会内外の業種を越えた方たちとの交流・情報交換の場としてもご活用ください。

「企業は人なり」の言葉の通り、お客様にご満足いただけるお店であるためには、働きやすく、やりがいのある職場づくりへの配慮が欠かせません。TOPセミナー、本部スタッフも対象に含めた実務担当者勉強会をはじめ、現場で働くみなさんを支える力の養成に取り組むとともに、会員の皆様のご相談・お問い合わせ窓口としての機能を十分果たせるようお役に立てる協会を目指します。

どうぞなお一層のご理解とご支援・ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

## 《テーマ》

《日常力・平常力の再構築》「コロナ状況から脱却し本来の力を取り戻す。」  
(人手不足対応・初任給等賃金見直し・価格政策 等がベース課題)

コロナの3年間で消費者心理が大きく変化

= 自分にとって意味のあるものは高くても買う ……………付加価値UP

2025年には20～40歳台人口が過半数

= デジタルネイティブ・ソーシャルネイティブ …………… SNS 等発信力

Z世代はSDGsへの関心が高く、選択基準のひとつにしている？

= SDGs疲れが見られ、一部には反発も……………次世代の実情

### A) 経営幹部のためのセミナー [春・秋の大会 総会特別講演会 軽井沢セミナー]

世代別マーケット創出・地域社会との共生・近未来予測など、最新事例をもとに学ぶ

5月27日 総会特別講演会

SHIBUYA109Lab. 所長 長田麻衣氏

8月 8日 軽井沢TOPセミナー

㈱シロ 代表取締役社長 福永敬弘氏

10月21日 専門店秋の大会

元NHKチーフプロデューサー 室山哲也氏

### B) 実務担当者のための実践セミナー …………… 日常力・平常力の再構築

- ・人手不足のなかでの店舗運営、生産性UPのためのセミナー
- ・企業内の意思疎通状況たな卸しと見直し、意識改革のためのセミナー
- ・生成AIの基礎と活用方法、SNSを使った店舗情報発信のためのセミナー
- ・賛助会員が有する専門店経営に役立つ有料・無料セミナー開催案内発信

### C) 委員会活動 ……①企画 ②総務運営 ③情報 ④team U

②③④で「合同委員会」

### D) 関係協会団体との交流・情報交換密度を高める活動